



## Kreditvergabe an Handwerksbetriebe

Sonderumfrage im Herbst 2004

## 1. Vorbemerkungen

Die Finanzierungsbedingungen für Handwerksbetriebe haben sich in den letzten Jahren stark verschlechtert. Aufgrund der seit Mitte der 90iger Jahre anhaltenden schwierigen Konjunkturlage und eines Wettbewerbs, der vor allem über den Preis ausgetragen wird, waren die Erträge rückläufig. In der Folge sind die vielfach unzureichenden Eigenkapitalquoten und die Möglichkeiten zur Innenfinanzierung in den Handwerksbetrieben weiter gesunken. Die Handwerksbetriebe sind deshalb auf externe Finanzierungsmöglichkeiten angewiesen. Die Banken und ihre Finanzierungsangebote spielen eine zentrale Rolle für die Finanzierung der Handwerksbetriebe, Höhe und Struktur ihrer Kreditvergabe bestimmen in einem nicht unerheblichen Maße die Entwicklungsfähigkeit des Handwerks mit.

Im Bankgewerbe hat sich in den letzten Jahren ein tief greifender Strukturwandel vollzogen. Der Wettbewerb zwischen den Banken hat sich nach der Vollendung des europäischen Binnenmarktes deutlich verschärft. Die schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland wirkt sich ebenfalls auf die Banken aus. Im Ergebnis sehen sich die Banken mit einer unbefriedigenden Ertragslage konfrontiert. Geringe Margen im Kreditgeschäft und ein hoher Wertberichtsbedarf haben dazu geführt, dass die Banken bei der Kreditvergabe insgesamt zurückhaltender geworden sind. Für die Unternehmensfinanzierung bedeutet dies eine zunehmende Reduzierung der Firmenkredite, eine allgemeine Erhöhung der Margen sowie eine stärkere Risikodifferenzierung. Für zahlreiche Handwerksbetriebe wird damit die Finanzierung ihres Unternehmens immer schwieriger. Ohne ausreichende Finanzierungsmöglichkeiten werden allerdings die Wachstumschancen der Unternehmen stark reduziert.

Vor diesem Hintergrund hat der Zentralverband des Deutschen Handwerks gemeinsam mit den Handwerkskammern im Rahmen seiner Konjunkturmfrage für das 3. Quartal 2004 eine Umfrage zur Praxis der Kreditvergabe an Handwerksunternehmen durchgeführt. Ziel der Umfrage war es, die Erfahrungen der Betriebe mit den Kreditinstituten zu erfragen und die konkreten Probleme der Kreditversorgung zu ermitteln.

Die vorliegenden Aussagen der Sonderumfrage sind ein Ergebnis einer Umfrage in 3.143 Betrieben der zum 31.09.2004 eingetragenen 19.488 Handwerksbetriebe im Kammerbezirk Dresden. Es beteiligten sich 614 Betriebe. Das entspricht einer Rücklaufquote von 19,5 %.

## 2. Angaben zu den Unternehmen

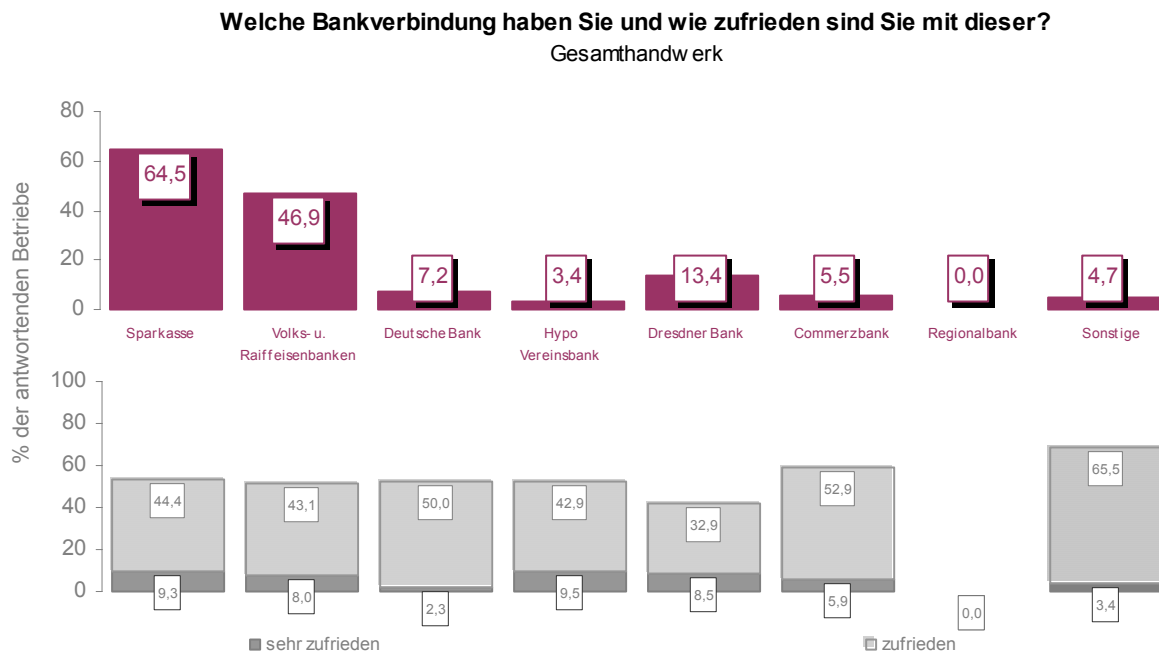
Die Befragung richtete sich an die Handwerksbetriebe der verschiedenen Gewerbegruppen – Bauhauptgewerbe, Ausbaugewerbe, Gewerblicher Bedarf, Kfz-Gewerbe, Nahrungsmittelhandwerk, Gesundheitshandwerk und Personenbezogene Dienstleistungen. Es beteiligten sich Handwerksbetriebe der verschiedenen Betriebsgrößenklassen, vom allein arbeitenden Inhaber bis zum Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. Von den antwortenden Betrieben ist die große Mehrheit (86,6 %) bereits länger als 5 Jahre am Markt.

## 3. Art der Bankverbindung und Zufriedenheit mit der Bankverbindung

Handwerksbetriebe haben am häufigsten eine Bankverbindung zu den Sparkassen (64,5 %), gefolgt von den Volks- und Raiffeisenbanken (46,9%).

Geschäftsbeziehungen zu den Privatbanken bestehen in vergleichsweise sehr geringer Anzahl: Dresdner Bank (13,4 %), Deutsche Bank (7,2 %), Commerzbank (5,5 %), HypoVereinsbank (3,4 %).

Abbildung 1:



Die größeren Handwerksbetriebe unterhalten im Durchschnitt fast doppelt so viele Bankverbindungen wie Kleinbetriebe. Dies überrascht nicht, da viele kleinere Betriebe oftmals Schwierigkeiten haben, bei der Gründung überhaupt eine Bankverbindung zu finden.

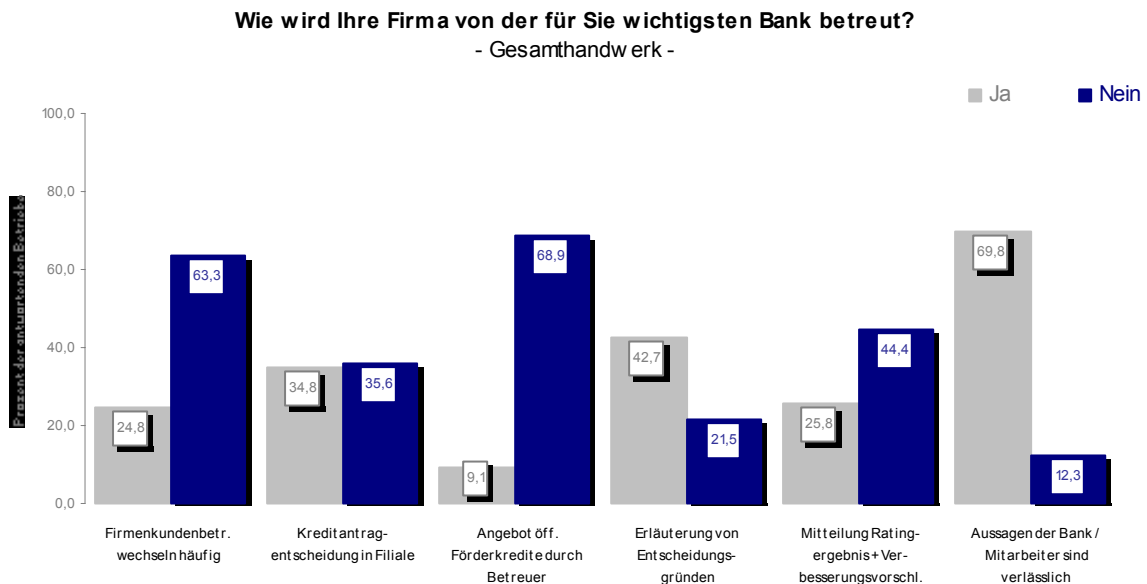
Dabei nehmen die größeren Handwerksbetriebe auch wesentlich häufiger die Angebote der privaten Geschäftsbanken in Anspruch, während die kleinen Betriebe dort nur sehr selten Kunde sind.

Bei der Frage, wie zufrieden die Handwerksbetriebe mit ihren Banken sind, äußerten sich 8,1 % sehr zufrieden, 44,2 % zufrieden, 32,9 % teils/ teils zufrieden, 1 % unzufrieden, 4,4 % sehr unzufrieden.

#### 4. Betreuung der Handwerksbetriebe durch die Banken

Die Bewertungen der Handwerksbetriebe zur Zufriedenheit mit ihren Kreditinstituten resultieren aus den Erfahrungen aus der täglichen Praxis, also aus der Art und der Qualität der Betreuung. Deshalb ist es erfreulich, dass die große Mehrheit der Betriebe die Grundlagen der Zusammenarbeit mit ihren Hausbanken als erfüllt ansieht. 69,8 % der Betriebe geben an, dass die Aussagen der Bank bzw. der Mitarbeiter der Banken verlässlich sind, 12,3 % haben schlechte Erfahrungen gesammelt.

Abbildung 2:



Ebenso erfreulich ist, dass auch bei den persönlichen Verbindungen zur Bank ein hohes Maß an Stabilität gegeben ist. 63,3 Prozent der Befragten geben an, dass sie zumeist von denselben Firmenkundenberatern betreut werden. Allerdings berichtet ein Viertel der Unternehmen von häufig wechselnden Firmenkundenbetreuern. Eine mangelnde Kontinuität bei den Ansprechpartnern der Banken erschwert die Finanzierung für die Handwerksbetriebe

vor allem deshalb, da die Firmenkundenberater über die Jahre entscheidungsrelevante Kenntnisse über die Betriebe ansammeln.

Hinsichtlich der Informationspolitik seitens der Banken ist festzustellen, dass es noch erheblichen Verbesserungsbedarf gibt. Lediglich 42,7 % der Unternehmen geben an, dass Entscheidungsgründe (z.B. bei Kreditantragsablehnungen) erläutert werden, Ratingergebnisse einschließlich entsprechender Verbesserungsvorschläge wurden bisher sogar nur einem Viertel der Unternehmen (25,8 %) mitgeteilt. Knapp 70 % der Unternehmen geben an, dass die Betreuer keine öffentlichen Förderkredite von sich aus anbieten.

Mit der flächendeckenden Einführung des Ratings von Unternehmen ist es erforderlich, dass die Kommunikation zwischen Bank und Unternehmer intensiviert wird, damit Ratingergebnisse transparent und Kreditentscheidungen nachvollziehbar bleiben. Darüber hinaus benötigen die Handwerksbetriebe Informationen über die Gründe von abgelehnten Finanzierungen, um Fehler zu erkennen und Maßnahmen zu deren Beseitigung und damit Voraussetzungen für positive Kreditentscheidungen schaffen zu können.

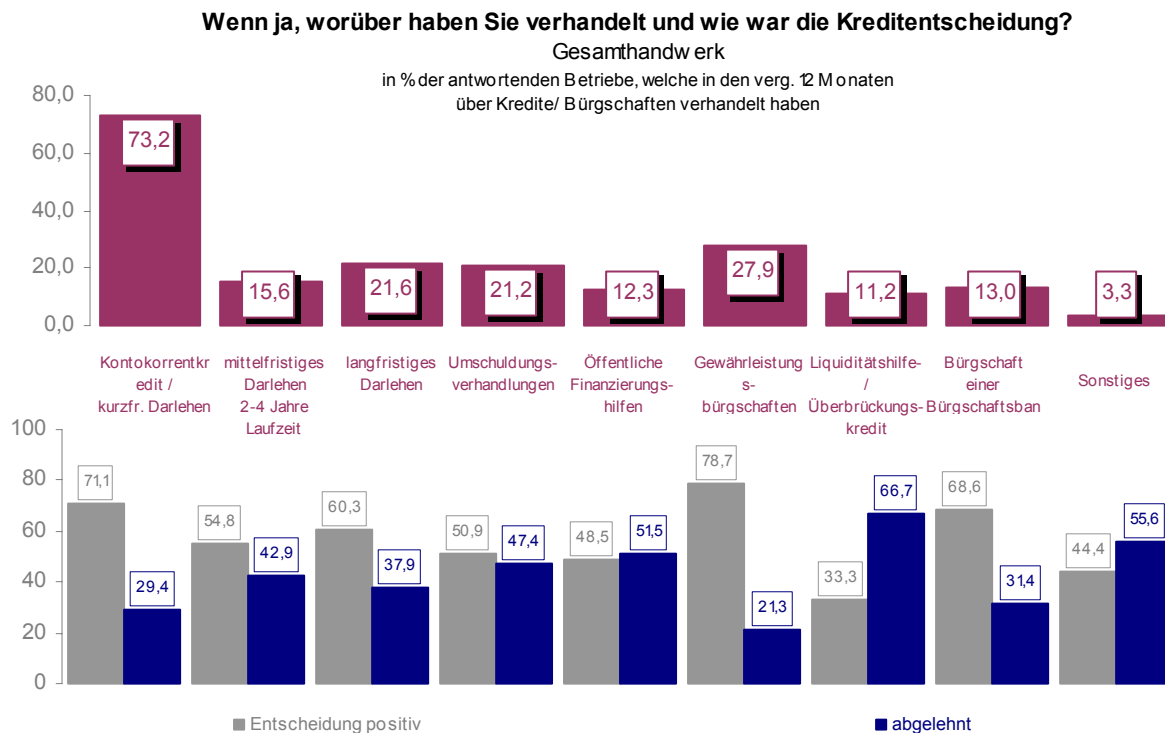
## **5. Kreditnachfrage und Erfolg von Kreditverhandlungen**

In den vergangenen 12 Monaten haben 43,8 % der Antwortenden mit ihren Kreditinstituten über Kredite oder Bürgschaften verhandelt. Dies dokumentiert den hohen Bedarf an externer Finanzierung im Handwerk.

Nach Angaben der Betriebe, die über Kredite oder Bürgschaften verhandelt haben, endeten 36,3 % der Verhandlungen in den letzten 12 Monaten mit einer Ablehnung.

Wenn über Kredite verhandelt wurde, dann stand zumeist die kurzfristige Kreditnachfrage im Vordergrund. 73,2 % der verhandelnden Betriebe sind auf ihre Kreditinstitute zugegangen, um eine Erhöhung der Kontokorrentlinie oder ein kurzfristiges Darlehen zu erhalten. Dies resultiert zum einen daraus, dass Kontokorrentkredite regelmäßig, einmal jährlich, neu verhandelt werden, zum anderen spiegelt sich aber auch die Not vieler Handwerksbetriebe wider, auf akute Finanzierungsprobleme schnell reagieren und dazu vielfach auf die teuerste Form der Finanzierung, den Kontokorrentkredit, zurückgreifen zu müssen. Für knapp 30 % der Betriebe mit entsprechendem Kreditwunsch waren die Verhandlungen aber nicht von Erfolg gekrönt.

Abbildung 3:



Die schwierige Situation vieler Betriebe zeigt sich auch in der Nachfrage nach Liquiditätshilfe- und Überbrückungskrediten. Zwar haben „nur“ 11,2 % der Betriebe über einen Liquiditätshilfe- oder Überbrückungskredit verhandelt, allerdings wurden diese Nachfragen in zwei Drittel aller Fälle abgelehnt.

Im Vergleich dazu war die längerfristige Kreditnachfrage trotz der günstigen Zinskonditionen verhalten. Nur 15,6 % derer, die in den vergangenen 12 Monaten überhaupt verhandelt haben, wollte einen 2-4 Jahre laufenden Kredit, 21,6 % haben ein über diese Laufzeiten hinausgehendes Finanzierungsangebot nachgefragt. In diesen Laufzeitbereichen wurden 40,8 % der Anträge abgelehnt.

Die schon schlechte Finanzierungssituation vieler Handwerksbetriebe wird aber nicht nur durch die mangelnde Ertragslage und die verhaltene Kreditvergabe der Banken belastet, sondern auch durch gesetzgeberische Auflagen: Die Betriebe des Bau- und Ausbaugewerbes müssen zur Absicherung der Gewährleistungsrisiken des Auftraggebers eine Gewährleistungsbürgschaft für die gesamte Gewährleistungszeit beibringen. Diese Bürgschaften werden in vollem Umfang auf das Kreditvolumen des Auftragnehmers angerechnet und reduzieren das verfügbare Kreditvolumen der betroffenen Betriebe. Welchen Umfang diese Verpflichtungen inzwischen angenommen haben, dokumentieren die Antworten: So mussten 27,9 % der Betriebe, die in den letzten 12 Monaten mit ihren Banken verhandelt haben, eine Gewährleistungsbürgschaft nachfragen. In 21,3 % der Fälle wurden diese Anfragen abgelehnt.

Demgegenüber sind Umschuldungen und zinsgünstige öffentliche Förderkredite geeignete Instrumente zur Verbesserung der Finanzierungssituation. Immerhin 21,2 % der Kredite nachfragenden Betriebe haben eine Umschuldung angestrebt. Dabei waren 50,9 % der Betriebe erfolgreich.

Mit lediglich 12,3 % haben dagegen wesentlich weniger der Kredit nachfragenden Betriebe in den vergangenen 12 Monaten mit ihren Instituten über zinsgünstige öffentliche Förderkredite verhandelt. Dies ist vor dem Hintergrund der geringen Empfehlungen der Institute zu dieser Finanzierungsmöglichkeit nicht verwunderlich. Zudem wurde jeder zweite Antrag (51,5 %) abgelehnt. Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse können die Förderkredite nicht ihre beabsichtigte Wirkung entfalten, kleine und mittlere Betriebe gezielt bei der Finanzierung zu unterstützen.

Schließlich geben 13 % der Betriebe an, in den vergangenen 12 Monaten mit den Bürgschaftsbanken über eine Bürgschaft verhandelt zu haben. Dabei waren immerhin zwei Drittel erfolgreich, ein Drittel der Bürgschaftsanträge wurde allerdings abgelehnt.

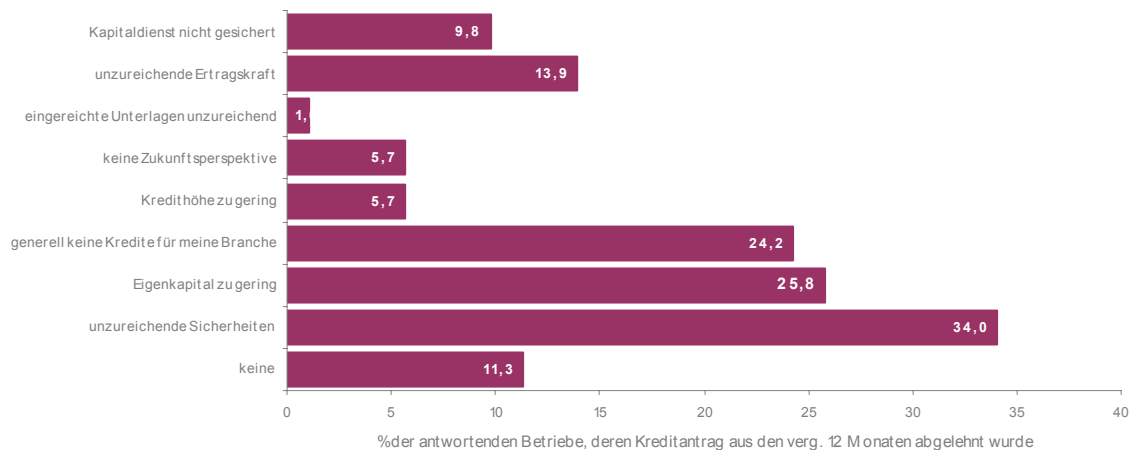
## **6. Gründe für Kreditablehnungen**

Bei den Gründen für eine Kreditabsage geben die Handwerksbetriebe, die in den vergangenen 12 Monaten mit ihren Kreditinstituten in Verhandlungen standen und deren Kreditwunsch abgelehnt wurde, eindeutig die unzureichenden Sicherheiten als Hauptproblem an. Diese Begründung für eine Kreditablehnung wurde von 34 % angegeben. An zweiter Stelle wird das fehlende Eigenkapital (25,8 %) genannt. Fast genauso häufig spielt mit 24,2 % die Begründung, dass für die Branche generell keine Kredite gewährt werden, eine Rolle.

Eine unzureichende Ertragskraft war für 13,9 % der Ablehnungen von Kreditanträgen in den vergangenen 12 Monaten verantwortlich. In engem Zusammenhang damit wurde 9,8 % der Betriebe als Grund für einen negativ beschiedenen Kreditantrag mitgeteilt, dass die Bank den Kapitaleinsatz als nicht gesichert ansieht. Keine Zukunftsperspektive wurde in 5,7 % der Fälle genannt. Eine zu geringe Höhe des Kredites wurde nur von 5,7 Prozent der Betriebe mit Kreditverhandlungen als Grund für die Ablehnung angegeben. Nicht vollständige Unterlagen waren nur in einem Prozent der Fälle ein Grund zur Ablehnung. Allerdings berichten immerhin 11,3 % der befragten Handwerksbetriebe, denen ein Kredit in den vergangenen 12 Monaten angelehnt wurde, dass ihr Kreditinstitut dafür keinen Grund genannt hat.

Abbildung 4:

**Wenn ein Kreditantrag abgelehnt wurde: Welche Gründe wurden genannt?**  
- Gesamthandwerk -



Die häufigsten Ablehnungsgründe im Bauhandwerk entsprechen denen des Gesamthandwerks, die Häufigkeit selbst ist überdurchschnittlich. Unzureichende Sicherheiten waren in 38 % der Fälle für die Ablehnung von Krediten verantwortlich, zu geringes Eigenkapital in 36 % und die „Branche“ in 30 % der Ablehnungsfälle. Unzureichende Sicherheiten waren sogar bei 55,6 % der Handwerksbetriebe des gewerblichen Bedarfs für die Ablehnung von Kreditanträgen verantwortlich, weitere wesentliche Ursachen waren zu geringes Eigenkapital (29,6 %) und eine unzureichende Ertragskraft (22,2 %). Eine überdurchschnittliche Rolle spielte die unzureichende Ertragskraft als Ablehnungsgrund im Kfz-Handwerk, hier lag der Wert bei 26,3 %.

Die am häufigsten genannten Gründe für die Ablehnung von Kreditanträgen - unzureichende Sicherheiten, zu geringes Eigenkapital und Branchenzugehörigkeit - stehen in allen Betriebsgrößenklassen an vorderster Stelle. Nur bei den Betrieben mit mehr als 50 Mitarbeitern gibt es eine Konzentration auf den Ablehnungsgrund „unzureichende Sicherheiten“, welcher zu 67 % genannt wird. Weitere Ablehnungsgründe spielen in dieser Betriebsgrößenklasse eine untergeordnete Rolle.